第　9　回　　M&T研修会　参加者募集のご案内

≪営業力強化セミナー≫

目標に焦点を当て、行動量を増やす方法

● 日　　時　2012　年　7　月　3　日（ 火 ）　13 ： 00　～　17 ： 00

● 会　　場　名古屋中小企業投資育成㈱　研修室

● 講　　師　**㈱アタックス･セールス･アソシエイツ　取締役副社長　　横山信弘　氏**

● 対 象 者　**経営者、営業部門の幹部、営業マネージャ**

● 受 講 料　消費税込み

	1名	2人目から(割引価格)
投資先企業	15,750　円	12,600　円
投資先以外	22,050　円	18,900　円

● 研修のねらい

「どうすれば目標予算が達成すると思う？」と聞くと、「どうすればいいですか？」などと、質問に対して質問で返す。自分で考える習慣がなく、無意識のうちに誰かに聞く。「自分で考える」というプロセスさえ踏まない。

営業がお客様に対して能動的にアプローチをするのは当たり前です。

どんなにITが発達しても「受身」の姿勢で仕事がとれるほど世の中甘くはありません。にもかかわらず、「もっと良い方法はないか」「もっと手っ取り早い方法があるに違いない」と社内でパソコンばかり触って「情報の検索」ばかりしている営業パーソンが激増しています。

ITに関しては能動的なのに、お客様に対しては受動的。それでいて目標予算が達成できないと「外部環境の変化」のせいにする･･･これは若い世代だけでなく、ベテランでも見られる現象です。こうした「“迷える子羊”営業」をどうすれば変えることができるのか？

ヒトは「理屈」だけ聞いても納得しません。どのようにすれば行動を変えられるのか？脳科学的に立証された手法を解説いたします。年間100回を超えるセミナー講師、横山信弘氏が最も支持されるセミナーです。お見逃しなく！

● カリキュラム

1．メールチェックから一日を始めるのが一番効率の悪い朝のスタート。

2．「社内にいない」というだけで、営業効率は劇的に改善する。

3．営業マネジメントシートはエクセル２枚で足りる。

4．必ず「量」から始めるのには理由がある。

5．「モチベーション」を理由に行動できない営業は、なぜ社会人として失格なのか？

6．「時間がない」「忙しい」は営業にとって最低最悪の言い訳。

7．天才のトップセールスが書く「営業本」は読まないほうがいい。

8．夜の残業が多い営業ほど、行動量が少なく、迷いが多く、精神的に問題を抱える。

名古屋中小企業投資育成株式会社 ／ 株式会社投資育成総合研究所

講　師　紹　介

㈱アタックス･セールス･アソシエイツ　取締役副社長　横山信弘　氏

･日立製作所に在籍中、情報通信グループの『ＣＲＭ／ＳＦＡプロジェクト』に参画。統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築するため、１００名以上の営業の動きをモニタリングし、ベストプラクティス分析を実施した。
･現在はアタックスのコンサルタントとして、営業活動の「見える化」のみならず、営業予算を達成させるため、現場に入り込むコンサルタントとして活躍中。エクセルシートや文房具を使って、実践的な営業マネジメントツールを構築するユニークなセミナーは人気を博している（年間１００回以上のセミナーで、5,０００名以上の経営者･営業マネージャを動員する）。
また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

●定　員　３０名　（申し込み先着順･定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日　2012　年　6　月　12　日　（　火　）

●お申し込み･キャンセルについて

①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
③申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
④受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日･祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい（但し、無料セミナーの場合は除きます）。

お申し込み･お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所　M＆T研修会事務局　（担当）松浪、加藤
〒450-0003　名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号　東海ビル7階（名古屋中小企業投資育成㈱内）
TEL ： 052-581-9545　FAX ： 052-583-8501　E-mail ： mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所　M＆T研修会事務局　宛　FAX　052－583－8501

受講申込書	目標に焦点を当て、行動量を増やす方法	2012　年 7　／　3	研修番号 9　F

貴社名				
住　所	〒　-			
連絡担当者	氏　名		所属名／役職名	Eメールアドレス（任意）
	TEL	-　-	FAX	-　-
受講者	所属名／役職名		氏　名（フリガナ）	

※　申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。